

01 сентября 2020

Сеть «Олония» сократила упущенные продажи на 27% с сервисом «КОРУС | Управление запасами»

ГК «КОРУС Консалтинг» автоматизировала один из ключевых бизнес-процессов продуктовой сети «Олония», подключив облачный сервис автозаказа «КОРУС | Управление запасами». По результатам внедрения на первых 30 магазинах компании удалось сократить упущенные продажи на 27%, что сразу же привело к росту выручки. Сейчас ИТ-решение работает более чем в 100 магазинах сети.

Карельская торговая сеть «Олония» специализируется на продаже скоропортящейся фермерской продукции под собственной торговой маркой. Планирование заказа в магазинах сети происходило в полуручном режиме, что приводило либо к упущенным продажам, связанным с недостатком товара, либо к списаниям из-за избыточного запаса скоропортящейся продукции. С открытием новых торговых точек и ростом бизнеса компания решила пересмотреть подход к управлению заказами и оптимизировать его. Для этого в качестве ИТ-партнера была выбрана ГК «КОРУС Консалтинг».

ИТ-компания подключила розничную сеть к современному сервису для работы с заказами [«КОРУС | Управление запасами»](#). Подключение по модели SaaS позволило максимально быстро интегрировать систему с ИТ-



инфраструктурой компании – меньше, чем за месяц «Олония» приступила к опытной эксплуатации решения.

После внедрения инструмента компания отметила повышение точности заказов в 3 раза и сокращение объема упущенных продаж на 27%, а при подключения первых 30 магазинов удалось высвободить до 70% рабочего времени закупщиков и перераспределить их функциональные задачи. Облачная инфраструктура позволила быстро масштабировать решение на всю торговую сеть – более 100 магазинов.

«При работе с фермерскими продуктами с коротким сроком хранения критична точность планирования. Строя прогнозы вручную, мы сталкивались с упущенной выгодой и списаниями – а значит, с финансовыми потерями. Автоматизация процесса помогла нам выстроить работу так, чтобы мы максимально удовлетворяли спрос наших клиентов, но при этом не несли убыток в виде нераспроданных остатков. Такое изменение позволило нам не только оптимизировать затраты, но и улучшить качество сервиса для наших покупателей», – отмечает **директор по развитию сети «Олония» Владимир Владимиров**.

«По мере роста бизнеса ритейлеры сталкиваются с серьезной проблемой: управление запасами вручную становится неэффективным из-за ошибок, возникающих при обработке большого объема информации. Им на помощь приходят программы для автоматического формирования заказа. Подключение по SaaS-модели позволяет в кратчайшие сроки сократить упущенные продажи и значительно уменьшить роль человеческого фактора. Такие решения можно быстро внедрить, легко развивать и удобно обслуживать без найма дополнительных ИТ-специалистов», – комментирует

Александра Москаленко, руководитель направления «Управление запасами» ГК «КОРУС Консалтинг».

